



▶ 28 Junio, 2021

Entrevista 'Country head' de Georgeson en España

Carlos Sáez Gallego "Para tener a los mejores consejeros hay que ofrecer sueldos competitivos"

El respaldo de las políticas de retribución de las compañías ha sido mayoritariamente elevado ▶ La estrategia climática de las empresas se tendrá que someter a un voto vinculante, y el informe de emisiones de gases de efecto invernadero, a uno consultivo

MARÍA MATOS ELICES
MADRID

Quedan escasos días para dar por terminada la temporada de juntas de las cotizadas españolas, que ha estado marcada por segundo año consecutivo por el Covid-19 y sus limitaciones de asistencia así como por las medidas económicas que las empresas se vieron obligadas a tomar para hacer frente a la crisis económica derivada de la pandemia. A esto se suma un aumento de la relevancia de las cuestiones de cambio climático y nuevas exigencias de reporte sobre ello por parte de los inversores, resume Carlos Sáez Gallego, *country head* del *proxy solicitor* Georgeson en España, quien destaca además el incremento que se ha producido en la presencia de fondos soberanos en las firmas del Ibex 35.

¿Qué relevancia han tenido los recortes en la retribución de los consejeros en las juntas?

Los asuntos retributivos son un tema recurrente en las juntas, pero este año tenían especial relevancia porque los inversores querían ver la coherencia entre esos ajustes y el desempeño de la compañía. En este sentido, otro tema habitual es el *pay for performance* y cómo la compañía hace un *disclosure* del cumplimiento de los objetivos que se han fijado a la hora de definir la retribución variable de los consejeros ejecutivos. Además, se está poniendo especialmente el foco en los objetivos indicadores en materia ESG. No solo en la retribución a corto plazo, sino también en los esquemas retributivos a largo plazo.

¿Fueron suficientes las medidas que se tomaron en el contexto de la pandemia? Este año ha habido una fuerte polémica con que el presidente de CaixaBank, José Ignacio Goirigolzarri, se triplicara su sueldo.

Hay una dicotomía entre la realidad de la compañía y la atracción del talento. Los sueldos que se tienen que ofrecer a los consejeros tienen que ser competitivos si se quiere tener a los mejores en el consejo, sobre todo cuando hablamos de consejeros ejecutivos. Hay compañías que han reaccionado y están ajustando un poco las condiciones de los ERE [expedientes de regulación

de empleo] que estaban anunciando, pero no podemos olvidar que las empresas necesitan optimizar sus beneficios. Este tipo de casos generan mucho ruido en el mercado, pero el respaldo que están obteniendo en sus políticas de retribuciones mayoritariamente es alto.

El cambio climático ha sido otra cuestión fundamental, ¿qué demandan los inversores a las empresas?

Es un tema que ha llegado para quedarse, y el informe anual de emisiones de gases de efecto invernadero se tendrá que someter con un voto consultivo, y la política o estrategia climática, con un voto vinculante. A los inversores les da mucha seguridad que se sigan estándares internacionales en la materia –el más solicitado es el TFC–, pues permiten poder comparar una compañía con otra. Demandan transparencia en todo lo que tiene que ver con el *disclosure* de las emisiones, así como tener una estrategia de cambio climático sólida con unos objetivos cuantificables y realistas. Y, sobre todo, que ese plan estratégico de cambio climático esté vinculado a la estrategia de negocio de la compañía.



Algunos inversores consideran que las juntas 100% virtuales no garantizan los derechos de todos los accionistas



Los 'proxy advisors' deben resolver el problema de los conflictos de interés

En 2020 se implantaron las juntas virtuales. ¿Han llegado para quedarse? ¿Podrían ir en contra de los inversores?

Las juntas virtuales han funcionado muy bien. Este año hemos visto que ha habido compañías que han tenido que hacer las reformas estatutarias correspondientes con la reforma de la Ley de Sociedades de Capital para poder adaptar los reglamentos de la junta a esta nueva realidad. Ha habido inversores que han votado en contra de este tipo de propuestas porque tienen políticas de voto muy estrictas y entienden que las juntas 100% virtuales no garantizan los derechos de todos los accionistas para todos ellos, porque hay algunos del tramo *retail*, personas mayores, que no tienen los medios, por lo que no son muy partidarios de juntas 100% virtuales. Lo que están viendo los *proxy advisors* para recomendar votar a favor es que se haga una explicación muy detallada de cómo se garantizan los derechos de los accionistas que no puedan utilizar los medios electrónicos.

La presencia de los fondos soberanos en España es cada vez ma-

yor. ¿De qué forma puede afectar su presencia en los consejos de las cotizadas?

Muchos de estos fondos, como por ejemplo el de Abu Dabi, no suelen votar en las juntas normalmente. Esto tiene un impacto en el *quórum* de asistencia porque normalmente tienen posiciones grandes.

¿Cómo se percibe el papel de los proxys en las empresas españolas?

Las compañías son conscientes de que es un grupo de interés que tiene influencia en las decisiones de voto de sus accionistas y, como tal, hay que escucharlo para entender sus expectativas. En algunos casos vemos que el grado de influencia del *proxy advisor* se puede ver reducido porque la empresa ha sido muy activa haciendo *engagement* con los inversores, y al final es capaz de convencer al inversor de que vote a favor a pesar de la recomendación en contra del *proxy*. No obstante, hay líneas rojas que tanto *proxys* como inversores no van a pasar. Por ejemplo, en lo que respecta al 50% de consejeros independientes. Si la empresa no lo tiene, ISS va a recomendar en contra y la mayoría de los inver-

sores institucionales extranjeros también van a votar así.

¿Hay alguna diferencia entre la visión de los proxys en España frente al resto de Europa o Estados Unidos?

Los *proxy advisors* son firmas globales, y yo creo que las cotizadas americanas tienen la misma percepción que las europeas o las españolas sobre esta industria. Es un grupo de interés interesante para las compañías y como tal hay que cuidarlo.

¿Hacia dónde va el papel de los proxys?

Tienen que resolver el problema de los conflictos de interés. Hay algunos *proxy advisors* ofreciendo servicios de consultoría al tiempo que hacen informes de recomendaciones de voto. También tendrían que solucionar en algunos casos el grado de detalle con el que hacen los análisis, porque nos encontramos fallos al analizar la información de la compañía, y estamos hablando de una firma que emite un informe de recomendaciones y que tiene un impacto relevante en el resultado de una junta. Son temas sensibles.

